

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN SEMANAL GRATUITA
Nº 917
LUNES 18
NOVIEMBRE
2024



Entrevista a Matías
Grünwald, gerente
general de Crece
Capital

Leasing Tecnológico

Un producto financiero de Crece
Capital para apoyar al canal peruano



TD SYNnex Perú inauguró sus nuevas oficinas en San Isidro

En la ceremonia, mayorista contó con la presencia de sus socios estratégicos

En un emocionante encuentro, TD SYNnex inauguró sus nuevas oficinas en Perú, un espacio diseñado para impulsar la innovación y la colaboración en el dinámico sector de la tecnología de la información. El evento, celebrado el miércoles 13 de noviembre, fue un verdadero hito para el ecosistema, reuniendo a líderes, colaboradores y socios estratégicos en un entorno acogedor.

La ceremonia de apertura contó con la presencia de ejecutivos de la dirección regional de Multi-Country Area (MCA): Hélio Guimarães, VP, General Manager MCA; Marcos Murata, VP, Vendor Management & Business Strategy LAC; Catalina Herrera, Marketing Director LAC; y Eliana Marín, Manager, Human Resources South Latam. También se unieron a la celebración socios, proveedores y fabricantes como AWS, Cisco, Commvault, Cloudflare, Fortinet, Google, HPE Aruba, Microsoft, Palo Alto Networks, entre otros.

La ceremonia comenzó con unas cálidas palabras de bienvenida de Brenda Gutiérrez, directora de Ventas para Perú y Bolivia; y Julio Torres, gerente financiero de Perú y Bolivia. Ambos expresaron su agradecimiento a los asistentes por su continuo apoyo y destacaron el crecimiento exponencial del equipo en Perú, compuesto por más de 80 profesionales. Este nuevo espacio está especialmente diseñado para cultivar la creatividad y la colaboración.

La celebración prosiguió con el simbólico corte de cinta y un brindis a cargo de Hélio Guimarães, quien subrayó el notable trabajo y crecimiento que ha tenido Perú en la región. Aseguró a los asistentes que continuarán brindando servicios de alta calidad y excelencia, gracias a su recurso más valioso: un talentoso y profesional equipo humano, y que esta también es su casa en donde siempre serán bienvenidos.

Marcos Murata destacó la excelente relación y colaboración de TD SYNnex con sus fabricantes y socios, aspectos esenciales en este nuevo logro. Por su parte, Eliana Marín enfatizó el trabajo en equipo y la calidad del servicio que caracteriza a los colaboradores en Perú, lo que ha hecho posible la creación de este nuevo espacio laboral, que refleja en cada detalle la cultura, los valores y la forma de trabajar que los hacen tan únicos y excepcionales en TD SYNnex.

En un ambiente lleno de energía y entusiasmo, los colaboradores, socios y fabricantes recorrieron las instalaciones, disfrutando de un espacio diseñado para el diálogo, las alianzas y el fortalecimiento de relaciones. Este evento no solo marcó el inicio de una nueva era para TD SYNnex Perú, sino también un testimonio del compromiso continuo con sus colaboradores, socios y la comunidad tecnológica.







Dice Alexandru Ionitescu, director de Ventas de Mercados de Expansión de Socios Nacionales en Bitdefender

“Las tecnologías de Bitdefender se integran, amplían e informan en una sola consola”

Así se gestionan los endpoints, la movilidad y los entornos virtualizados al que denominan: “único panel de cristal”

Bitdefender brinda soporte técnico con acceso 24/7 a expertos técnicos, soporte premium, servicio al cliente, documentación completa en línea, servicios profesionales, capacitaciones, seminarios web y plataforma de aprendizaje electrónico, dice Dice Alexandru Ionitescu, director de Ventas de Mercados de Expansión de Socios Nacionales en Bitdefender, que la semana pasada estuvo en Lima con la misión de fortalecer la presencia de la marca en Perú.

¿Cuáles son las soluciones específicas que Bitdefender ofrece al sector corporativo en Perú?

Bitdefender ofrece productos y servicios que abordan los problemas de ciberseguridad más desafiantes a los que se enfrenta el sector corporativo en la actualidad. Ofrecemos protección de endpoints, EDR, XDR, gestión de la postura de seguridad en la nube y servicios como detección y respuesta gestionadas, pruebas de penalización y Red Team

¿Qué nuevas tecnologías ha desarrollado Bitdefender para mantenerse a la vanguardia de la protección contra las amenazas cibernéticas?

Bitdefender posee casi 600 patentes en ciberseguridad. La mitad de los empleados trabajan en investigación y desarrollo, por lo que la innovación está en nuestro núcleo. En los últimos años, la empresa se ha centrado en servicios como MDR y Pen Testing para complementar nuestras tecnologías existentes, ha añadido XDR a la cartera y la gestión de la postura de seguridad en la nube

En Perú, Bitdefender es distribuido por su Country Partner Intecnia Corp, empresa peruana con más de diez años en el rubro tecnológico, especializada en brindar tecnología a través de una amplia oferta en soluciones de ciberseguridad.

¿Qué tipo de soporte ofrece Bitdefender a las empresas que implementan sus soluciones de seguridad?

Soporte técnico con acceso 24/7 a expertos técnicos, soporte premium, servicio al cliente, documentación completa en línea, servicios profesionales, capacitaciones, seminarios web y plataforma de aprendizaje electrónico.



Alexandru Ionitescu junto al equipo comercial de Intecnia Corp.



Alexandru Ionitescu, director de Ventas de Mercados de Expansión de Socios Nacionales en Bitdefender.

¿Cómo se adaptan las soluciones de Bitdefender a las necesidades de empresas de diferentes tamaños como pymes, grandes empresas, corporaciones multinacionales?

Las tecnologías de Bitdefender se integran y amplían sin problemas. Todos ellos informan en una consola central y gestionan los endpoints, la movilidad y los entornos virtualizados en lo que llamamos un "único panel de cristal". La facilidad de uso es paralela a las capacidades demostradas de detección y corrección que se han premiado constantemente en los resultados de pruebas independientes como AV-TEST y AV-Comparatives.

¿Cómo protege Bitdefender las redes corporativas de amenazas avanzadas como el ransomware?

Bitdefender utiliza tecnologías de defensa por capas contra el ransomware, empezando por la seguridad clásica y llegando hasta la detección basada en el comportamiento. Estas defensas de seguridad son tan efectivas que licenciamos estas tecnologías a proveedores de soluciones de seguridad de la competencia.

Además, nuestro trabajo con las fuerzas del orden da como resultado el desmantelamiento de grandes redes de ransomware como GandCrab, Revil, MegaCortex y el arresto de operadores y afiliados. En este momento, Bitdefender tiene más de 32 descifradores de ransomware entregados de forma gratuita a las víctimas como parte de estos esfuerzos coordinados con las organizaciones encargadas de hacer cumplir la ley. En los últimos años, ayudamos a las víctimas a ahorrar 1.600 millones de dólares en rescates impagados que, de otro modo, irían a parar donde los ciberdelincuentes.

¿Las soluciones de Bitdefender para empresas incluyen protección para dispositivos móviles?

Sí, forma parte de las capas de defensa de Bitdefender como complemento, diseñado para proteger la propiedad corporativa o el BYOD de un empleado de amenazas persistentes

avanzadas sin sacrificar la privacidad o los datos personales.

¿Bitdefender ofrece soluciones para empresas con infraestructura en la nube?

Bitdefender ofrece soluciones tanto para infraestructuras locales como en la nube, así como para infraestructuras híbridas.

¿Cuáles son las estrategias que están llevando a cabo para optimizar la comunicación con los canales?

Seminarios web, eventos, visitas a canales en los que nos centramos en reunirnos con nuestros socios y asegurarnos de que todos estén al día de nuestras últimas tecnologías y servicios, así como de las ciberamenazas.

¿Cómo planea Bitdefender expandir y fortalecer su red de socios a nivel nacional y regional?

A través de nuestros programas de canales e incentivos, creando alianzas tecnológicas y buscando los canales adecuados que estén orientados a la tecnología avanzada y tengan un buen entendimiento de las tendencias de ciberseguridad.

¿Cómo evalúa el nivel actual de la cultura de prevención de ciberataques en el Perú y qué medidas considera necesarias para mejorarlo?

Muchas organizaciones peruanas, en particular las pequeñas y medianas empresas, pueden carecer de presupuesto para herramientas e infraestructura de ciberseguridad sólidas. Esta limitación financiera puede dificultar la adopción de tecnologías necesarias como la detección avanzada de amenazas, los sistemas de prevención de intrusiones o la autenticación multifactor. Perú, en términos de mano de obra calificada, al igual que muchos países enfrenta una escasez de profesionales de la ciberseguridad. Esta escasez puede dejar a las organizaciones expuestas a ataques debido a la limitada experiencia interna y la dificultad para abordar rápidamente las amenazas.

Por Wilder Rojas Díaz



El Leasing Tecnológico, el nuevo producto de Crece Capital, brinda muchas ventajas para los clientes (empresas) que desean adquirir equipos de cómputo, pero es también una gran ayuda y herramienta para los canales que muchas veces buscan financiamiento para poder atender los requerimientos. Matias Grünwald, gerente general de Crece Capital nos brinda más detalles en esta entrevista:

Matias, gracias por recibirnos en las oficinas de Crece Capital, y dirigirte a los amigos de Canal TI

Muchas gracias a ti, Wilder, por visitarnos y así poder mostrar lo que estamos haciendo con Crece Capital y con nuestro nuevo e innovador producto: Leasing Tecnológico.

¿Y qué es lo que están haciendo?

Crece Capital es una empresa que nació el año 2017 para hacer **factoring**, financiar a pequeñas y medianas

empresas; y venimos haciendo eso con mucho éxito desde entonces, y a partir de este año vimos la demanda, creíamos y creo que acertamos en que hay una demanda importante por financiar activos tecnológicos, por lo tanto, decidimos lanzar el producto de **Leasing Tecnológico** que es bastante simple.

¿Cuál es el valor diferencial del producto?

Cuando una empresa necesita comprar 100 computadoras o 100 laptops, renovar su equipo para oficina, es una inversión no menor. Con el Leasing Tecnológico tiene un beneficio importante, pues, en vez de comprar utiliza la modalidad de alquilar en el tiempo. Lo que nosotros hacemos es comprar los equipos por el cliente y alquilárselo, cobrarle una cuota mensual a 2, 3, 4 años en función de la necesidad del cliente.

¿Cuáles son las ventajas?

Tiene varias ventajas para quien usa los equipos tecnológicos, lo **primero**

es que no tiene que invertir ni endeudarse, sino que paga un alquiler en el tiempo. **Lo segundo** es que le permite organizar las compras y hacer grandes compras. Le ofrece ventajas en el manejo de la obsolescencia de los equipos, que muchas veces por no hacer una gran inversión están teniendo equipos que pasan los cuatro o cinco años, que al malograrse se ven en la necesidad de seguir comprando.

Bajo la modalidad de Leasing Tecnológico esa preocupación se minimiza

¡Exacto! La gracia de esto es que les permite a las empresas llegar y comprar 100, 200, 20, 10 equipos, en realidad, lo que necesiten. Y hace adquisición se hace en una sola gestión y para pagar mensualmente como alquiler.

¿Es un gran beneficioso para la empresa que alquila?

El costo de caja es mucho más bajo para la empresa que opta por esta

Entrevista a Matías Grünwald, gerente general de Crece Capital

“Crece Capital apoya al canal peruano con su producto Leasing Tecnológico”

gran opción. La otra ventaja es que al término del contrato devuelve esos equipos a Crece Capital, que se encarga de deshacerse de esos equipos vendiéndolos. De esta manera también se quita un trabajo a la empresa, para que no esté viendo qué hacer con los equipos obsoletos.

¿En qué otro punto de este proceso se bajan los costos?

Es muy interesante esta modalidad del Leasing Tecnológico, pues nosotros consideramos que vamos a poder utilizar o darles segunda vida a esos equipos, lo que hace que las cuotas sean interesantes para las empresas, nuestros clientes.

Y evidentemente Crece Capital de desarrolla toda una relación con el cliente y terminan con esos equipos y se renuevan otros equipos

Nosotros buscamos tener una relación con el cliente para ayudarlo con las renovaciones, porque lo ideal sería que una empresa renueve todo su

equipo de una vez ya que eso obviamente les permite negociar mejor y ser más ordenado en el recambio, pero se tiende que no es tan fácil hacer eso. Entonces la idea es que cada vez que haya un recambio nosotros lo vayamos apoyando en esa compra.

¿Qué tipo de empresas pueden pedir a hacer el Leasing Tecnológico?

En general, todo tipo de empresas. Una de las ventajas que tiene Crece Capital es que puede financiar uno o dos equipos, pero, en realidad las empresas que tienen este problema son los que manejan muchos equipos. Entonces, si bien nosotros podemos atender a cualquier empresa, en general, la demanda viene de empresas que manejan 100 o 50 equipos, un número relativamente normal.

¿Y el leasing tecnológico funciona para todo el Perú?

Funciona para todo el Perú, sí, puede ser acá Lima o puede ser empresas

que tienen en las regiones. Los envío y todo se coordina con nuestros socios, los canales, que son los que en realidad venden los equipos. Lo que buscamos son socios de la venta del equipo, porque vamos juntos. Lo que quiere el vendedor del equipo es vender y nosotros lo ayudamos, porque vamos con el financiamiento del equipo.

¿Cuál es el impacto financiero en una empresa cuando hace el leasing tecnológico con ustedes?

Bueno, desde el punto de vista financiero tiene varias ventajas: **uno**, no tener que hacer la inversión con un solo pago; **dos**, versus a tomar la deuda con un banco o, a nivel financiero, somos súper competitivos, de hecho, a tasas corporativas, somos similares o en muchos casos nuestra propuesta es más barata.

Es en el valor operativo donde está también la fortaleza del Leasing Tecnológico...

¡Así es, Wilder! Cuando termina el plazo del alquiler nos ocupamos de los equipos, el banco no hace eso, ya que sólo se ocupa de la parte financiera. Entonces, nosotros además de dar una cuota muy competitiva, le damos un servicio que el banco no da, esa es la diferencia a nivel financiero. Y de ahí, a nivel operativo, el hecho de que te permite organizar las compras, al no tener que hacer el desembolso en un solo pago, entonces, se pueden conseguir mejores precios con quienes venden, obviamente con nuestros socios.

¿Y la renovación?

La renovación se hace mediante un nuevo contrato y con equipos nuevos. Así aseguramos continuidad del negocio del cliente para que no se esté preocupando de asuntos que no son parte central de su negocio.

¿Cómo trabajas para llegar a los clientes, tienen canales, cuál es la forma?

Leasing Tecnológico es un producto nuevo en Crece Capital y empezamos hace unos meses, pero con buenos resultados y con mucha expectativa de parte de nuestros socios y clientes. Ya tenemos acuerdo con algunos canales y estamos justamente trabajando en eso, buscando más socios del canal tecnológico peruano, para llegar a más empresas.

El Leasing Tecnológico es un gran apoyo y herramienta para el canal

Al canal (nuestros socios) les conviene el Leasing Tecnológico porque es una propuesta innovadora más allá de las ventajas del financiamiento.

Claro, porque a veces el canal

se encuentra con un cliente que requiere, pero necesita mover el dinero en un poco tiempo y hay que ir a buscar al banco e imagino que ustedes son mucho más rápidos.

Claro, eso es una de las ventajas que tiene Crece Capital, por ejemplo, el factoring es financiamiento por corto plazo, las facturas se financian a 30, 60 días, entonces tú tienes que aprobar los financiamientos a veces en el día. Nosotros traemos esa velocidad en el ADN y que ahora la ponemos en beneficio de los clientes que quieren equipos nuevos. Mientras otras que brindan más o menos lo mismo que se demoran hasta un mes para conseguir la aprobación, en Crece Capital lo resolvemos en tres o cuatro días. ¡Ahí está la gran diferencia!

Ustedes, en realidad, con Leasing Tecnológico, tienen algunos meses, pero Crece Capital tiene una historia. Por favor, cuéntame.

La empresa nace para hacer factoring, un producto relativamente nuevo en Perú, que nació bajo la Ley de Factura Negociable que salió el año 2015 y el reglamento el 2016. Ahí yo vi una oportunidad. Yo soy chileno y vi la oportunidad de un mercado que iba a crecer en Perú y por eso decidí armar Crece Capital, y gracias a Dios, ha ido súper bien, el mercado ha crecido mucho, nosotros hemos crecido junto con el mercado. Hoy, somos una de las empresas líderes de factoring de Perú, nuestro foco es atender a la pequeña y mediana empresa y, bueno, ya estamos en una etapa en el que el negocio del factoring se ha consolidado.

¿Qué otros productos más ofrece Crece Capital?

Todo es complemento del factoring. Hacemos factoring directamente, es decir, le adelantamos el pago y luego le cobramos a su cliente, luego le pagamos con un descuento. Está también el producto **confirming**, que es al revés, es para ayudar a la gran



empresa pagarle a los proveedores. Le pagamos al proveedor y le damos un plazo para que nos pague la gran empresa. Muchas veces, a nuestros clientes les damos financiamiento de órdenes de compra –un pequeño crédito de capital de trabajo– que le permite agilizar el proceso. Si la orden de compra es por cien, nosotros financiamos, por decir, el 30%, lo que le permite avanzar

Además de eso, también tenemos un servicio de **cobranza de factura**. Para muchas pymes, estarle cobrando a sus clientes, es un problema. Nosotros tenemos un área de cobranza muy profesional, y realizamos esa labor por ellos. Contamos con un sistema automatizado donde nuestros clientes pueden subir sus facturas a la plataforma, para nosotros encargarnos de la cobranza.

Hace poco sacamos **Leasing Inmobiliario**, que nos permite comprarle una propiedad para el cliente y entregárselo en la modalidad de alquiler, para pagar a plazos. Es muy parecido al Leasing Tecnológico.

Matías, tu mensaje al canal para sobre las ventajas del Leasing Tecnológico

El mensaje es que nos contacten. Que se pongan en línea con el área comercial de Crece Capital. Somos especialista en el tema, ya hemos hecho muchas operaciones y la idea es seguir creciendo, por que nos interesa hacer negocio y nos interesa apoyarlos en la venta a sus clientes.



Primera feria de Consumer Electronics a realizarse en Lima – Perú



Enero 15 y 16 2025



Tu punto de conexión con los principales mayoristas del mercado de USA y Dubái.

Celulares | Accesorios | Consolas | Consumer Electronics

+51 906 935 286 | +1 786 616 2881 | comercial@ce-expolatam.com

Regístrate en: www.ce-expolatam.com



CE ExpoLatam Show en Lima: feria electrónica de Consumo para importadores de Perú y América Latina

Se realizará en el Centro de Convenciones Expo Center Olguín los días 15 y 16 de enero del 2025

Lima se prepara para la primera feria de Consumer Electronics: el CE ExpoLatam Show, que se realizará en el Centro de Convenciones Expo Center Olguín los días 15 y 16 de enero del 2025, y estará dirigido a los importadores del Perú y América Latina que estén interesados en importar desde Estados Unidos y Dubái.

En CE ExpoLatam, los asistentes tendrán la oportunidad de conocer directamente a los expositores estadounidenses y de Dubái con productos relacionados a celulares, accesorios, consolas, gaming, laptops, streaming y consumer electronics en general. Es una extraordinaria oportunidad que beneficiará e incrementará la relación de confianza y seguridad que se requiere para hacer los negocios de importación. Los Expositores son empresas especializadas en el rubro de tecnológico con mucha experiencia en la exportación de productos electrónicos como mayoristas.

Se exhibirán una amplia variedad de productos destacados que estarán tanto los más vendidos del mercado

como los nuevos lanzamientos del año en el CES 2025, en las diversas categorías. Esto incluirá dispositivos electrónicos como smartphones, televisores, wearables, consolas y consumer electronics.

"Sabemos de la importancia de que cada uno de los visitantes tenga claro el proceso de importación, consolidación y desaduanaje en el país de destino, es por ello que ofreceremos charlas con empresas y ponentes expertos en el tema, en donde cada asistente podrá conocer los procesos, políticas y costos de la inversión de importación en cada tipo de mercadería o producto", dice Fiorella Bacigalupo, gerente Comercial de CE ExpoLatam Show.

Asimismo, los expositores exhibirán los nuevos lanzamientos, productos que manejan y su forma de trabajo tanto como su trayectoria y antecedentes, para consolidar la confianza del negocio que es muy importante para entablar una relación comercial.

Para finalizar, Fiorella Bacigalupo pre-

cisa: "Además de la exposición de los productos más innovadores, en CE ExpoLatam se ofrecerán charlas y talleres prácticos para ayudar a los asistentes a entender mejor el proceso de importación y cómo manejar temas como aduanas y costos. Expertos en comercio internacional compartirán sus conocimientos, y los asistentes podrán hacer negocios directamente con empresas confiables y con experiencia, lo que fortalecerá la confianza en las negociaciones y facilitará futuras oportunidades comerciales".

REGÍSTRATE

El ingreso será gratuito, sólo tienes que registrarte con anticipación en <https://www.ce-expolatam.com/visitantes>

Este evento estará abierto a importadores y empresarios de Perú y toda Latinoamérica que busquen nuevas oportunidades de negocio.

Fecha: miércoles 15 y jueves 16 de enero de 2025

Horario: 09:00 a 17:00 horas

Lugar: Centro de Convenciones Expo Center Olguín, Surco

Ha demostrado ser un aliado versátil y potente

COOLER MASTER: EL BUEN MOMENTO DE LA PC, ¡TU ALIADO PERFECTO PARA TRABAJAR Y JUGAR!



Por Andrés Ortiz
Marketing Specialist de Cooler
Master

Hace unos años, las computadoras de escritorio parecían un poco pasadas de moda, eran grandes, ruidosas y lentas. Además, con la llegada de los teléfonos inteligentes, las tabletas y las laptops ultraligeras, muchos pensaron que las PCs de escritorio eran tema del pasado. Sin embargo, hoy en día, estamos viviendo un gran regreso de la PC, y no sólo porque sean útiles para el trabajo, sino también porque se han convertido en una plataforma increíble para jugar y disfrutar de experiencias únicas.

La máquina perfecta para trabajar

Con el auge del trabajo remoto, de hace unos años, la computadora de escritorio se volvió a destacar por su potencia y versatilidad, y hoy en día, todo al respecto ha mejorado tremendamente. Una PC permite una experiencia de trabajo más cómoda, con pantallas grandes, teclados hechos a tu medida como el MK770 de Cooler Master y la posibilidad de agregar varios accesorios sin complicaciones pero que pueden facilitar enormemente tus tareas; como cuando necesitas trasladar archivos grandes y pesados y el Oracle Air te da una mano en esta labor.

A diferencia de las laptops, que son ideales para llevar a cualquier lugar, las PC ofrecen un mejor rendimiento en tareas pesadas como creación de piezas gráficas, inteligencia artificial generativa y hasta análisis complejos de datos, entre otros. Y para quienes trabajan desde casa, no hay nada como tener una estación fija que esté lista para cualquier tarea, sin preocuparse de quedarse sin batería o de sobrecalentarse gracias a soluciones efectivas como nuestras refrigeraciones por aire o





líquidas que no solo hacen bien su trabajo, sino que también lucen fantásticas en tus armados.

Además, el hecho de que se puedan personalizar y mejorar con piezas nuevas significa que un buen PC puede durar muchos años, solo requiriendo alguna actualización ocasional de acuerdo con tus necesidades y posibilidades. A la larga, termina siendo muchísimo mejor inversión.

Un inmejorable compañero para los videojuegos

El mundo de los videojuegos ha experimentado un crecimiento increíble en los últimos años, y las PC se han convertido en la opción favorita de muchos jugadores. A diferencia de las consolas de videojuegos, que tienen ciertas limitaciones, tanto de potencia como de personalización, un equipo de escritorio bien armado, con el gabinete correcto, una fuente de poder robusta y potente como las GXII y bien refrigerado por alguna de nuestras alternativas en este campo, puede ofrecer gráficos sorprendentes y una experiencia de juego súper fluida. Esto es ideal para quienes quieren adentrarse en

juegos de gran realismo, como los simuladores, los juegos de aventura o para quienes disfrutan mucho de los juegos en línea con amigos. Es la plataforma definitiva, no sólo en hardware.

Es necesario señalar que el catálogo de videojuegos para PC es muy amplio. Existen plataformas como Steam y Epic Games que ofrecen miles de juegos de todos los géneros, y algunos de ellos ni siquiera están disponibles para consolas. Esto permite que los jugadores tengan acceso a títulos exclusivos y a una mayor variedad, y en muchos casos a precios increíblemente bajos.

Tecnología a tu medida

Una de las grandes ventajas de una PC es la posibilidad de personalización. Los usuarios pueden elegir cada parte del equipo, desde el tipo de procesador hasta la memoria y los gráficos, adaptándolo a sus necesidades. Pero también puedes elegir cómo luce, con iluminación RGB en distintas partes del equipo o con la elegancia y la sobriedad de ensamblajes completamente en blanco o en negro, depende de ti. Pero en cualquiera de los casos Cooler

Master se adapta a lo que buscas y a cómo quieres que se vea tu PC.

Y como mencionamos previamente, esta flexibilidad también se traduce en un ahorro a largo plazo. Aunque una computadora de escritorio puede requerir una importante inversión inicial, es un equipo que puede actualizarse con el tiempo, cambiando solo las piezas necesarias. De este modo, se alarga su vida útil y se obtiene un dispositivo ajustado a las necesidades actuales sin tener que gastar en una máquina completamente nueva.

Entonces, ya sea para trabajar o para disfrutar de los videojuegos, la PC ha demostrado ser un aliado versátil y potente, especialmente en esta era digital que todos los días nos sorprende más y más. Con cada avance tecnológico, las posibilidades de las PC se amplían, adaptándose a las necesidades de quienes buscan un dispositivo confiable tanto para la productividad como para el entretenimiento. ¡Definitivamente, es un buen momento para tener una PC en casa y Cooler Master te da las herramientas para que rinda al máximo y luzca espectacular!



Enfocada en las pequeñas y medianas empresas

MIENTAS DE MARKETING

una variedad de herramientas de ma...anguardia para asegurar que nue...
y adaptadas a las necesidades de n...es.

optimizar nuestros esfuerzos, si...conectados con nuestra...
personalizada. Algunas de las p...que utilizamos incluyen:

emory Kings
PERU

Canva

Nataly Moreno, gerente de Marketing
de Memory Kings.

Segunda edición de Emprende TEC de Memory Kings se realizó en la Universidad Ricardo Palma

Memory Kings realizó exitosamente la segunda edición de Emprende TEC 2024 en el auditorio de la Universidad Ricardo Palma, cuya temática estuvo enfocada en la importancia de la tecnología para la competitividad de los emprendedores peruanos. En el primer semestre de este año, la primera edición de Emprende TEC estuvo enfocada en las mujeres y su impacto en el negocio.

"Esta iniciativa nació con el objetivo de atender a un nicho importante: pequeñas y medianas empresas de diversos sectores que no cuentan con un área de tecnología propia y necesitan apoyo para tomar decisiones sobre los productos tecnológicos que requieren para sus operaciones diarias", dijo a Canal TI Nataly Moreno, gerente de Marketing de Memory Kings.

Emprende TEC busca cubrir esta necesidad al proporcionar un espacio único donde los emprendedores pueden conocer lo último en tecnología, desde equipos hasta herramientas blandas para el liderazgo. "Además,

ofrecemos casos de éxito y soluciones en digitalización e inteligencia artificial, para incorporar estas tecnologías en sus actividades cotidianas", dice Moreno.

Sobre el éxito de Emprende TEC, Moreno indica: "Este logro no habría sido posible sin la colaboración de las marcas auspiciadoras, que son también parte de nuestro portafolio. Estamos profundamente agradecidos porque siguen sumándose a esta iniciativa, contribuyendo al desarrollo y crecimiento de empresas que comienzan con grandes sueños y van materializando y expandiéndose rentablemente en la industria peruana".

Sobre la relación de Memory Kings con sus clientes, Nataly Moreno dice: "Estamos comprometidos a seguir ofreciendo acciones al servicio del cliente, proporcionando herramientas a quienes confían en nosotros para adquirir tecnología. Este es nuestro modo de agradecer su confianza y fidelidad, apoyando su desarrollo en el desafiante camino del emprendimiento y la empresariedad, tal como alguna vez lo hicimos nosotros".







Tendencias LOL 2025: La inteligencia artificial y el futuro de la infraestructura híbrida

Los expertos de Licencias OnLine anticipan cuáles serán las tendencias para el próximo año

Licencias OnLine anticipa su eBook de Tendencias LOL 2025 con el lanzamiento del primer módulo sobre Infraestructura híbrida, un contenido de alto valor de mercado y tecnológico que está habilitado para su descarga de manera gratuita.

La transformación digital ha alcanzado una velocidad sin precedentes en los últimos años, y una de las tendencias más disruptivas dentro de este proceso es el concepto de "Hybrid Infrastructure" o Infraestructura Híbrida. Con el objetivo de ofrecer una solución flexible, escalable y optimizada, la infraestructura híbrida está ganando terreno como la opción preferida para empresas de todos los tamaños que buscan lo mejor de ambos mundos: la agilidad de la nube pública y la seguridad de la infraestructura privada.

En este contexto, los expertos de Licencias OnLine (LOL) anticipan cuáles serán las tendencias clave que podemos esperar para 2025. A través de un eBook disponible sin costo alguno, el contenido analiza cómo la inteligencia artificial (IA) modifica el escenario actual y cómo las organizaciones de todos los sectores y tamaño pueden aprovechar la combinación de recursos de nube pública y privada para acelerar su innovación, optimizar costos y garantizar la continuidad del negocio en un entorno tecnológico cada vez más complejo.

El impacto de la infraestructura híbrida

Este modelo no sólo permite una mayor agilidad operativa, sino que también optimiza el uso de los recursos tecnológicos. Al integrar ambas nubes, las organizaciones pueden equilibrar los riesgos y costos asociados con la gestión de sus infraestructuras, mejorando así la eficiencia y reduciendo la complejidad.

El eBook profundiza en cómo la infraestructura híbrida puede transformar las operaciones de TI, desde la gestión de datos hasta la optimización de recursos y la mejora de la experiencia del usuario final. A través de casos y recomendaciones prácticos, se detalla qué pueden esperar las empresas para los próximos meses de estas tecnologías para lograr una mayor flexibilidad, reducir los tiempos de inactividad y asegurar una escalabilidad continua.

En un lenguaje ameno y con mucha información cuantitativa, este eBook está destinado para profesionales de TI, responsables de la estrategia empresarial, canales, ejecutivo y todo aquel interesado en las últimas tendencias tecnológicas.

Del siguiente enlace descarga el eBook:
<https://www.licenciasonline.com/tendenciasLOL/>



Daniel Arce es director Comercial de Plateccs

Envió un gran abrazo a mi amigo Daniel Arce, que recientemente se incorporó a Plateccs como director Comercial. La semana pasada, coincidimos en la inauguración de las nuevas oficinas de TD SYNEX, y conversamos unos minutos. Esta semana, lo visitaré en su oficina. ¡Éxitos, querido Daniel!



Encuentro con Eduardo La Rosa, de Google Cloud

Siempre es grato conversar, aunque sea brevemente, con el gran Eduardo La Rosa, gerente de Cuenta Sector Público de Google Cloud, a quien saludé durante la inauguración de las oficinas de TD SYNEX en San Isidro. Sería genial entrevistarle y conocer su visión sobre el negocio TI peruano de estos tiempos, es que Eduardo tiene tantos años de experiencia y sabe mucho.



Rosa Valderrama es nueva Key Account Manager de Bestsol Perú

Felicito a Rosa Valderrama por su reciente incorporación a Bestsol Perú como Key Account Manager. Estoy segurísimo -por su gran experiencia y calidad personal- que potenciará más a la compañía, cuya propuesta es: "Maximiza tu productividad empresarial mediante soluciones innovadoras en Comunicaciones Unificadas y Colaboración". ¡Éxitos, querida Rosa y mucho disfrute!



Conversación con Vanessa Vilchez, de Cisco

Después de buen tiempo, he vuelto a conversar con Vanessa Vilchez, Distribution Account Manager, Andean Region & Colombia de Cisco, y me encanta saber que le está yendo de maravillas en su nueva posición. ¡Éxitos, querida Vanessa!



Boletín semanal de Canal TI

- Haz que **Canal TI** llegue a todos los integrantes de tu empresa y a todos tus amigos y contactos del **negocio TI de Perú y América Latina**.
- Somos la única revista de **frecuencia semanal** en América del Sur.



- Recientes lanzamientos
- Nombramientos
- Premiaciones
- Avances tecnológicos
- Promociones y ofertas

Todas las noticias e información que necesitas para tomar las mejores decisiones para tu negocio.

contacto@mediacomm.pe
www.canalti.pe

**IMPACTA EXITOSAMENTE
EN EL CANAL DE TECNOLOGÍAS
DE LA INFORMACIÓN**

+51 1 275-3381
central